



CMDBuild on the Cloud





Chi siamo ...

Interaction Group nasce dalla fusione di due realtà, caratterizzate dagli stessi valori e propensione al mercato

CISoft Customer Interaction

Nasce più di 10 anni fa, specializzata nel settore del Customer Marketing offre servizi di consulenza tecnologica/organizzativa in ambito Customer Relationship Management. Rivolta a tutte le aziende che intendono migliorare i rapporti con i propri Clienti attraverso i più moderni mezzi dell'Information and Communication Technology

GBS Global Business Solution

Nasce nel 2003 per fornire alle aziende soluzioni che consentano di delegare i processi aziendali non strategici al fine di concentrare le proprie energie sulle attività Core Business. GBS diviene responsabile della gestione di tali processi, eroga il servizio sulla base di indicatori definiti e si focalizza sul miglioramento costante

Obiettivo di IG è di offrire il massimo supporto alle aziende nella gestione delle interazioni con i Clienti e la realizzazione operativa delle attività

Mercato in espansione



Il mercato dei servizi offerti in cloud fornisce innumerevoli soluzioni applicative e di storage. Sono disponibili anche diverse soluzioni CMS in versione cloud:

- C MDB Cloud: www.cmdbcloud.com
- SerioPlus: <http://www.seriosoft.com>
- Beetil: www.beetil.com
- Ecc.

nessuna delle quali ha alle spalle una società italiana.



Analisi del mercato cloud in Italia (Fonte idc italia)



Il mercato italiano dimostra di essere nel pieno della fase di **Early Majority** coinvolgendo il 25,% delle nostre aziende, per la maggior parte concentrate nel Nord-Ovest dell'Italia, nei settori dell'industria e dei servizi.

Categorie di diffusione
1 – Innovators
2 – Early adopters
3 – **Early majority**
4 – Late majority
5 – Laggards

- **AaaS (Application as a Service)** **17,2 %**
Crm, collaborazione, gestionali, ...
- **IaaS (Infrastructure as a Service)** **16%**
Sistemi operativi, storage e sicurezza, ...
- **PaaS (Platform as a Service)** **9%**
Data base, analytics, middlewere, ...

La contrazione dei budget IT aziendali non sta quindi fermando gli investimenti italiani in progetti cloud. "Quello a cui si sta assistendo, è uno spostamento della spesa IT verso i servizi as-a-service. Prendendo per esempio i servizi cloud pubblici, la loro incidenza sull'aggregato IT relativo composto da software totale, server e storage hardware passerà dal 7% del 2012 al 14% del 2014".

Nonostante si prospetti ancora uno scenario negativo per il mercato informatico italiano, con una previsione di flessione della spesa IT anche nel corso del 2012, **il cloud computing resta una delle voci di investimento più significative per le aziende italiane**, sulla quale verrà dirottata una componente sempre più importante dei budget IT, sostiene IDC.

Analisi del mercato CMDB (Fonte NetCOnsulting)



Campione: circa 80 importanti gruppi aziendali di cui il 50% ha più di 5.000 dipendenti, mentre circa il 20% ne ha meno di 1.000, **appartenenti ai settori Pa centrale e locale, industria, finanza e Tlc/media**

La presenza di soluzioni di Cmdb è abbastanza omogenea con una media del **27,3%**
Solo la Pal si discosta con un 42,9%

All'interno dei progetti di Cmdb, il **framework ITIL** rappresenta un punto di riferimento. Il 50% del campione ritiene che sia uno stimolo per l'implementazione di una soluzione di Cmdb, valore che sale al 75% nelle Tlc, al 71,4% nella Pal e al 62,5% nell'industria.



Fattori che frenano l'investimento
Tra i primi, il panel ha citato il fatto che spesso il top management non ritiene il Cmdb una priorità d'investimento (54,5%), seguito da una scarsa conoscenza del Cmdb stesso, da **un budget limitato (31,8%)** e dalla difficoltà a capire dove applicarlo.

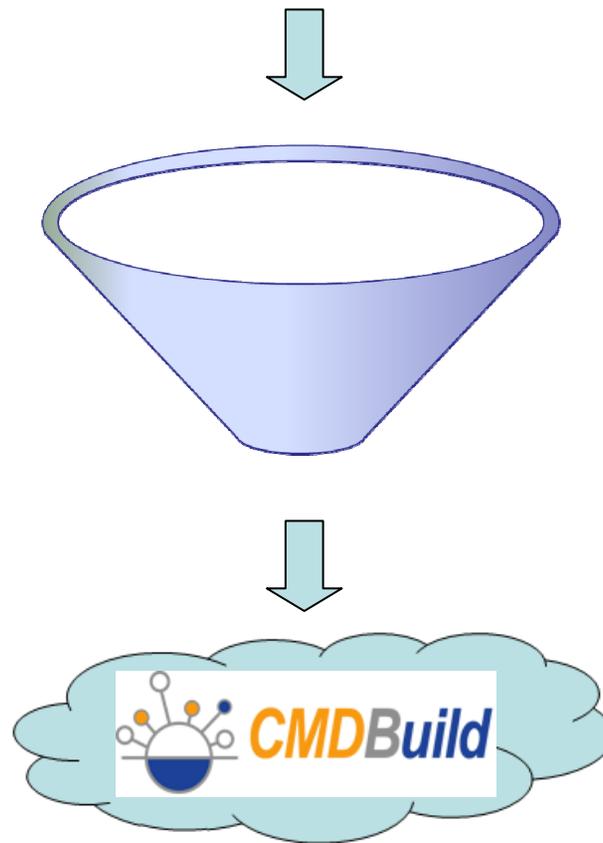
In merito alla gestione delle relazioni tra le componenti IT

- Dichiarano che la gestione potrebbe essere migliorata **52,3%**
- Progetto in fase di studio **31,8%**
- Adottano soluzioni CMDB adatte allo scopo **9,1 %**

CMDBuild on the cloud



- Esperienza
- Sviluppo del mercato delle applicazioni Cloud
- Assenza di un prodotto italiano che gestisce il CMS





Target

- Sviluppo di una soluzione CMS che risponda alle logiche ITIL ma che mantenga le caratteristiche di "prodotto industriale";
- Il prodotto sarà disegnato per le organizzazioni IT di circa 3 o 4 addetti;
- CMDBuild on the cloud unirà le esigenze di raccolta e raffigurazione dei dati informatici (Configuration Items) alla necessità di gestire tali dati attraverso processi standardizzati.

Il progetto



- Partnership tra Tecnoteca e Interaction Group
- Rilascio entro il 2012